



ASSEMBLEES GENERALES
STRASBOURG – Palais des Congres
2 octobre 2015

Vendredi 2 octobre 2015 à 11h00 Palais des Congres de Strasbourg (67000)

Contenu

ASSEMBLEE GENERALE EXTRAORDINAIRE	
Résolution unique : Ratification de la modification des statuts	2
ASSEMBLEE GENERALE ORDINAIRE	
1-Rapport moral - rapport des commissions -	5
2-Positionnement et stratégie de l'UNIS	6
4 - Budget et cotisations 2016	11
5-Ratification des membres du Conseil d'administration ;	23
6 - Election des membres de la commission de discipline	26
Questions diverses	27
	27

ASSEMBLEE GENERALE EXTRAORDINAIRE

Résolution unique : Ratification de la modification des statuts

Christophe TANAY expose les modifications proposées par le Conseil National du 11 septembre 2015 :

COTISATIONS

Il existait jusqu'à présent des sanctions financières pour les adhérents qui payaient en retard leur cotisation, ce qui soulevait des difficultés d'application. La modification permettra de supprimer la délivrance des services en cas d'impayés. En outre, en cas de démission tardive, une précaution est prise afin d'en limiter l'impact.

L'article 27.3 est ainsi modifié :

27.3. Paiement des cotisations

La cotisation visée par l'article 8.2 et au présent article 18 est due pour l'année entière quand l'admission est prononcée avant le 1^{er} juillet, pour moitié quand elle est prononcée postérieurement.

En cas de retard non justifié dans le paiement de la cotisation, elle-ci se trouvera automatiquement majorée de 10%, sans préavis, deux mois après l'appel de cotisation, puis de 15 % après mise en demeure par lettre recommandée.

« A l'issue d'un délai de 15 jours après la présentation d'une mise en demeure par lettre recommandée, le non-paiement de la cotisation entraînera la suppression de tous les accès aux services du Syndicat »

La mise en recouvrement de la cotisation, majorée des pénalités de retard, sera effectuée aux frais du retardataire. L'exclusion d'un membre pour défaut de règlement est décidée par la Commission de Discipline sur proposition du Trésorier.

En cas de démission comme en cas d'exclusion, les cotisations versées ne donnent lieu à aucune restitution. Toute personne ayant versé des cotisations, fait des dons et legs, ne peut, ni par elle-même ni par ses représentants, exercer aucun recours contre le Syndicat, ni sous aucun prétexte élever aucune réclamation à ce sujet.

« En cas de démission, comme en cas d'exclusion :

- Les cotisations versées ne donnent lieu à aucune restitution
- Si la notification de cette démission ou exclusion a lieu postérieurement au 15 septembre, la cotisation de cette année N+1 est exigible auprès du Membre démissionnaire ou exclu ».

5

5

FUSIONS /ABSORPTIONS :

Dans le cas de fusions et rachats de sociétés, une difficulté peut se poser lorsque le cédant ne reprend pas la cotisation du cessataire. La modification proposée permet d'atténuer l'impact de l'opération.

A l'article 27.3, il est inséré la phrase suivante :

« Tout adhérent UNIS qui rachète un cabinet UNIS (fusion/absorption) s'engage à verser 50% de la cotisation du cabinet racheté, pendant 2 ans. »

REPRESENTATIVITE :

La Loi n°2014-288 du 5 mars 2014 prévoit la première mesure de l'audience des organisations professionnelles d'employeurs ou niveau des branches professionnelles à compter de l'année 2017. Aux fins de satisfaire aux exigences liées à la représentativité professionnelle définies par le décret du 10 juin 2015, il est inséré les paragraphes suivants :

« Tout adhérent s'engage à transmettre une attestation de son expert-comptable ou commissaire aux comptes portant sur le Chiffre d'Affaires de l'année N-2, précisant la répartition par activité, ainsi que l'effectif : nombre de dirigeants, de salariés et d'agents commerciaux.

« Dans le cas où les règles de calcul de la représentativité venaient à être modifiées notamment, le Conseil de l'UNIS est autorisé à modifier les statuts si nécessaires en cours d'année, sous réserve de ratification à l'assemblée générale suivante. »

ANCIENS PRESIDENTS :

Les anciens présidents ont une parole à apporter par leur expérience.

A l'article 9.1 est rajoutée la phrase suivante :

« Les anciens présidents sont membres du Conseil. Ils ont une voix délibérative lorsqu'ils sont en activité, et une voix consultative par la suite. »

CODE DE DEONTOLOGIE - ANNEXE

Le décret n° 2015-1090 du 28 août 2015 fixant les règles constituant le code de déontologie applicable à certaines personnes exerçant les activités de transaction et de gestion des immeubles et des fonds de commerce, publié au Journal Officiel du 30 août 2015, est annexé aux statuts de l'UNIS.

REGIONS

Les statuts seront adaptés au nouveau découpage territorial (loi NOTRe).

6

ARTICLE 27.3. QUORUM ET MAJORITE DE L'ASSEMBLEE GENERALE

Quorum et majorité : 481 votants sont présents et représentés sur 2.010 votants. La majorité de vote pour modifier les statuts est établie aux deux tiers, soit 320 votants.

- La modification des statuts est approuvée à l'unanimité des membres présents et représentés.

8

ASSEMBLEE GENERALE ORDINAIRE

Plan :

- 1 - Rapport moral et rapports des commissions
- 2 - Présentation du rapport sur la prospective
- 3 - Comptes 2014 et situation 2015
 - Approbation des comptes 2014 et quitus aux trésoriers
 - Rapport de M. Fertelle, commissaire aux comptes
 - Situation au 30/09/2015 et Bilan projeté au 31/12/2015
- 4 - Budget 2016
 - Ratification de la grille des cotisations 2016
 - Ratification du budget 2016
- 5 - Ratification des membres du Conseil d'Administration
- 6 - Election des membres de la Commission de Discipline

1-Rapport moral - rapport des commissions -

Rapport moral

Danielle DUBRAC, secrétaire générale, et Gérard DELVOLVE, délégué général, présentent les points clés de l'activité de l'UNIS.

Lobbying

- **Mobilisation du 18 mars 2015** « Stop à la folie réglementaire », à l'occasion des élections départementales, qui a permis de relancer les relations presse et d'accroître nos contacts politiques.
- **Loi Macron** : Atténuation de la mise en concurrence des syndicats, limitation du délai de rétraction à 10 jours au lieu des 14 envisagés dans le projet.
- **Vente de lots** (ordonnance) : simplification relative d'une mesure complexe de la loi ALLUR
- **Réforme de la fiscalité / aides au logement** : propositions de statut du bailleur privé
- **Portage salarial** : l'UNIS a sensibilisé le CNTGI à cette problématique, lequel s'est prononcé contre le portage.
- **Observatoire des loyers** (CLAMEUR, Lille) : Mise en place de passerelles avec les éditeurs informatiques (France entière), appui auprès de l'UNIS-Nord/Pas-de-Calais contre l'agrément de l'ADIL NORD comme observatoire agréé.
- **Encadrement des loyers** (Paris) : implication dans les projets CLAMEUR, et recours.

CNTGI

- Cartes professionnelles : participation au comité de pilotage au sein de la CCI FRANCE
- Code de déontologie : groupe de travail
- Formation professionnelle continue : groupe de travail
- Bail-type d'habitation, état des lieux, vétusté, pièces exigibles, meublés : groupe de travail au sein de la Commission nationale de concertation
- Contrat-type de syndic : rédaction d'un projet de contrat proposé et accepté par les consommateurs
- Extranets, dématérialisation : recommandation au CNTGI sur l'extranet, demande d'accélération d'un décret simple sur la dématérialisation

Recours et contentieux

L'UNIS a intenté les actions suivantes :

- Recours contre le **décret relatif au contrat-type de syndic** (Conseil d'Etat), notamment sur l'imputation et le recouvrement des frais de relance en cas d'impayés, et sur la distorsion de calcul de la rémunération entre les professionnels (forfait/hors forfait) et les bénévoles (taux horaire accepté)

5) Commission Copropriété

Yves GRATADE :

La commission a travaillé sur le contrat de syndic, proposé au CNTGI, qui l'a accepté en deux temps, mais qui a été retoqué par le gouvernement. Finalement, le ministère a accepté de revoir sa copie et d'intégrer une partie de nos demandes portant à exclure du forfait : l'assurance, la première immatriculation, le suivi des dossiers contentieux.

La commission s'est impliquée dans la simplification des formalités de ventes de lots, en obtenant d'ôter l'obligation pour les caves et parkings, et à limiter la transmission des éléments financiers à date de la dernière AG ayant approuvé les comptes.

La commission a obtenu également un allègement de la concurrence (passage de 1 à 3 ans), et a adapté le contrat-type des ascensoristes.

Un point Copropriété a été effectué à l'occasion de la manifestation UNIS du 18 mars 2015.

6) Commission Marchands de biens

Jean-Claude DARMOUNI et Eric BRICO :

La loi ALUR affecte également les marchands de biens : droit de préemption, vente en bloc, vente à la découpe, conditions de mises en copropriété.

Une commission intersyndicale a été créée. Une interrogation subsiste sur le nom : « marchands de biens, ou promoteurs-rénovateurs

Cap 2016 : Un plan de formation sur la VIR (vente d'immeubles à rénover), et sur la transition énergétique

7) Commission immobilier d'entreprise

Jean-François TRABLY :

« La commission vient d'être créée. Pourquoi miser sur l'immobilier d'Entreprise ? :

- Nous avons besoin de relais de croissance, nous avons une vraie légitimité.
- L'immobilier d'entreprise, c'est un autre métier appliqué à notre secteur, notre métier de gestionnaire technique d'immeubles.
- Il y a un vrai besoin. Les asset-managers ont besoin de compétences en région là où ils n'ont pas de correspondants de leur groupe.
- Il va falloir se former, se former au vocabulaire de l'immobilier d'entreprise, aux acteurs, aux spécificités des marchés, à la réglementation.
- Il va falloir aussi se doter d'outils qui seront à la disposition des adhérents, de contrats-types, de matrices-types de gestion technique d'immeuble, parfaire les modèles de baux existants, adapter les baux commerciaux aux plateformes logistiques et aux entrepôts.
- Alors oui : Osons l'immobilier d'entreprise !

Le rapport moral est approuvé à l'unanimité des membres présents et représentés.

CS

Trophée du meilleur CREF

Le trophée est remis à Jacques-François BORRELLI, pour la région Ile-de-France :

En 2014, 144 formations ont été proposées et 104 réalisées avec 1.031 participants. En 2015, jusqu'au 30 septembre, 135 formations ont été proposées et 139 réalisées avec 642 participants. J'ajoute les formations des gardiens, qui en 2014 ont concerné 1.650 gardiens.

Revue ADMINISTRER :

Remerciements à Marie-Carmen LEVACHER qui a été gérante de la SARL PUBLICATIONS ADMINISTRER de 2004 à 2014, et a notamment piloté le changement d'identité visuelle, ainsi que le passage de la revue au format numérique (jadis en CD-ROM).

Très présente et active dans la Commission, Marie-Carmen Levacher fut PRESIDENTE DE L'UNIS Rhône-Alpes lors de la création de l'UNIS, et gérante de la société PROMO-UNIS.

Actuellement dirigeante de la société Galys, avec Valérie Joly, qui revendique un positionnement très réaliste : « administrer un bien immobilier, c'est aussi gérer de l'humain ». Ce message correspond réellement aux valeurs de l'UNIS

Remerciements :

Remerciements à Jean-Luc GAULON qui a cessé ses activités professionnelles et syndicales.

Jean-Luc GAULON a présidé la commission copropriété, puis fut président-délégué en charge des métiers, et assurait la présidence du pôle UNIS Pays de la Loire.

Il fut au cœur de l'élaboration du projet de contrat-type de syndic proposé au CNTGI, en collaboration avec les associations de consommateurs et les autres organisations professionnelles.

CS

2 - Positionnement et stratégie de l'UNIS

Interventions de Christophe TANAY, président, Gilles DELESTRÉ, président-délégué, et Eric DERELY, président du comité Prospectif.

Christophe TANAY

Dès le début de mon mandat, j'ai créé un Comité prospectif et stratégique. J'ai demandé à Eric Derély d'en prendre la présidence pour plusieurs raisons : il est président du groupe Seigic qui a la particularité d'être familial et donc totalement autonome ; il participe depuis très récemment à la vie du syndicat ; et il apporte un regard neuf pour proposer des évolutions.

Il a créé un comité composé de conseillers et confrères issus de différentes régions et différents âges pour travailler sur cette évolution. Son travail remarquable a été présenté au bureau exécutif et validé par le Conseil national. Nous allons l'exposer en détails.

Eric DERELY

Hier soir, j'ai senti avec tous les adhérents que nous sommes heureux de partager ce moment. Avec une telle vitalité, nous pouvons nous tourner vers une vision plus élevée, un idéal qui renforcera la marque UNIS, issue des valeurs partagées et de l'envie d'exister en tant que professionnels sur un marché donné.

Cette idée me conforte sur la capacité de l'UNIS à se révéler sur le marché d'une manière nouvelle. Je suis déjà convaincu de toutes les capacités et ressources des professionnels de l'UNIS. En parallèle de mes préoccupations, j'ai décidé de donner du temps au syndicat pour l'amener vers une ambition qui se rapproche de ma volonté. Voici l'idée dans laquelle je conduis le Comité prospectif pour tenter d'énoncer une stratégie.

La « promesse adhérent »

Une stratégie se construit et s'articule pour toute organisation qui revendique une logique de marque, un positionnement de produits ou de services, des valeurs à créer et une entité. Quelle est la situation de l'UNIS dans ses forces et faiblesses ? Qui sont ses clients ? Quel est son positionnement sur le marché, son panorama syndical ? A partir des réponses à ces questions, nous pouvons articuler, en langage stratégique, une « promesse adhérent ».

Cette promesse rassemble tout ce que le syndicat doit être capable de produire pour véhiculer chez l'ensemble des adhérents une vision élargie, qui une fois acquise, peut être communiquée sur le marché telle une véritable valeur de marque.

Cette vision audacieuse est possible tout d'abord parce que notre force réside dans la vitalité et le tissu que nous représentons tous dans le réseau UNIS. Deuxièmement, la tendance du digital constitue une opportunité majeure pour parvenir en toute simplicité à agréger des compétences, synthétiser et dégager une communication et des solutions qui contribueront à élaborer une image valorisante du syndicat.

Le travail du Comité prospectif

Le Comité prospectif est composé de quelques permanents ainsi que d'un ensemble élective représentatif des structures qui composent le syndicat. Il a pour mission de doter le syndicat d'une instance apte à conduire la réflexion sur une vision stratégique de son positionnement par rapport à l'évolution des marchés et à son environnement actuel et à venir. Une autre de ses missions consiste à orienter et structurer ses modes de fonctionnement de façon plus prospective et à favoriser sa visibilité sur le marché ainsi que son efficacité.

Cinq réunions principales du Comité se sont tenues depuis sa création. Une enquête auprès des adhérents réalisée par la société *Régie de trois* a révélé que vous êtes de manière générale très satisfaits des services rendus par le syndicat. La satisfaction est moindre concernant les moyens d'influencer le législateur et des remarques et attentes existent à ce niveau. En matière de prospective, vous êtes favorables à l'idée de progresser, sans savoir avec précision comment procéder. Un problème consiste à pouvoir dégager du temps dans son activité quotidienne.

Dans ce domaine, le digital va certainement apporter une réponse.

I - Présentation du Comité

• Membres du CSP

Eric DERELY	Hélène ROLLAND
Cyril CARTAGENA	Benjamin ROLLAND
David CHOURAQUI	Olivier SAFAR
Nicolas COING	Olivier NIVAULT
Jérôme DAUCHEZ	Patricia DELORD
Danièle DUBRAC	Céline CHEVE-ROUXEL
Alain MILLET	Jérôme BEULLARD
Marie-Odile MORET	

• Forces et faiblesses du syndicat

Le virage digital représente notre principale menace. Si l'entreprise ou le syndicat ne prend pas ce virage avec toute la force qui nous a été décrite hier par Joël de Rosnay, il n'existe pas vraiment d'avenir pour lui, car il va rapidement se décaler des consommateurs. En revanche, ce virage représente une formidable opportunité si nous décidons d'utiliser les moyens numériques pour adopter une organisation plus collaborative, plus souple et plus simple.

En matière d'opportunités, le marché du logement reste dynamique, même s'il s'organise différemment. Une politique du logement est à construire, sur laquelle les élus attendent des propositions de la part des professionnels, même si nous devons souvent combattre des idéologies en contradiction avec le marché.

La transition énergétique est un vecteur fantastique de mise en valeur de nos métiers.

Enfin, une tendance plutôt sociétale est la responsabilité environnementale. La révolution digitale n'exclut cependant pas l'arrivée de forces nouvelles, insoupçonnées aujourd'hui, en cours de constitution. Un certain isolement de la profession peut advenir si celle-ci ne parvient pas à s'organiser.

L'UNIS a l'avantage de constituer un réseau significatif, mais il suscite peu d'échos favorables en externe, tout particulièrement dans les médias qui nous dépeignent en permanence comme des professionnels médiocres. La satisfaction de nos clients et les compétences que nous sommes capables de développer constituent pourtant des arguments exceptionnels et nous ne communiquons pas suffisamment sur ces qualités.

Une force du réseau est la nouvelle génération. Nous avons parlé hier des 18 à 25 ans, qui créent des capacités nouvelles en matière de diction et d'énergie à développer. De véritables experts présents dans le réseau de l'UNIS méritent d'être mis en évidence et il s'avère aisé, dans le domaine du virtuel, de leur donner la parole pour traiter de problématiques identifiées.

Parmi nos faiblesses figurent notre représentativité professionnelle ainsi que notre capacité d'influence relativement faible. Nous devons en outre reconnaître que la profession en général peine à s'organiser et rassembler des syndicalistes pour proposer des solutions communes.

Le budget de l'UNIS doit être équilibré avec les moyens que nous souhaitons engager pour évoluer. Enfin, notre système de communication correspond plutôt à l'ancien monde vertical, il ne correspond pas encore aux solutions digitales définies hier qui devraient permettre de valoriser ce que nous sommes capables de produire.

IV - SWOT

□ Diagnostic « Opportunités / Menaces »

Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Une politique de logement à reconstruire ✓ Un secteur de statistiques ✓ Le CRI/CI ✓ La notion de logements adaptés ✓ L'opportunité du digital ✓ L'expérience RSE ✓ La mission énergétique 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Le virage du digital ✓ Le repli sur soi / le risque d'échec ✓ Les risques de substitution par de nouveaux entrants sur le marché ✓ Nouveaux acteurs / Prévisions si concurrents sur des zones

IV - SWOT (suite)

□ Diagnostic « Forces / Faiblesses »

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Un nombre d'adhérents conséquent • Une couverture nationale • Des membres actifs demandeurs d'une évolution du Syndicat • Une force de proposition • La force de rassemblement • Une nouvelle génération d'adhérents 	<ul style="list-style-type: none"> • Une représentativité professionnelle incomplète, peu connue de grand public • Une capacité d'influence faible sur la législation et la politique • Une image attachée à la profession • Une structure d'organisation assez lourde • Des moyens de lobbying faibles • Un système de communications vertical • Un budget à rééquilibrer • Un système de communications vertical par le moyen classique, peu ouvert au monde digital et collaboratif

• Un projet pour l'UNIS

Notre approche a été la recherche de sens dans la vision syndicale à travers la perception de l'adhérent, de telle sorte qu'il se mobilise et contribue par son action à la réalisation d'une ambition collective sous la bannière UNIS. Nous sollicitons par ailleurs un engagement de l'adhérent à sortir d'un rôle de consommateur du syndicat pour adopter un rôle plus militant.

A partir de ce diagnostic, notre travail s'est concentré sur la définition d'une « promesse adhérent ». L'objectif final est qu'un adhérent UNIS interrogé dans n'importe quelle situation déclare à propos de son syndicat qu'il « lui apporte une assistance dans ses métiers par l'information et la mise à disposition d'un service d'experts ». Nous pourrions ajouter : « J'y suis heureux », « Je m'y retrouve », « Je m'y rassure », « Je m'y conforte », cela correspond au premier niveau.

Le deuxième niveau attendu consiste à ce que l'adhérent exprime ceci : « mon syndicat UNIS défend mes intérêts propres en tant que professionnel et défend la place de la profession dans l'économie nationale ». Nous devons reconnaître que la perception extérieure de nos métiers dans le monde politique et médiatique nous assimile à des rentiers. Les ministères seraient satisfaits de supprimer les intermédiaires que nous sommes pour les remplacer par un service public. Nous devons avoir conscience de cette image qui circule et dont nous sommes responsables. Nous voulons parvenir à faire reconnaître l'UNIS en tant que syndicat des professionnels de l'immobilier identifiés et reconnus pour leurs compétences, qui se différencient par l'ouverture et l'aide qu'ils apportent à la société civile dans l'exercice de leur métier. Nous devons notamment mettre en valeur nos actions en matière d'économie d'énergie, par exemple notre concours sur les immeubles.

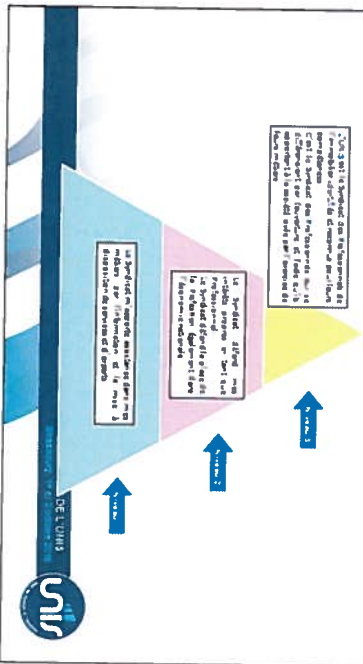
L'engagement de l'adhérent consiste à changer d'attitude dans son adhésion et sa contribution au syndicat pour co-construire, simplifier, contribuer à la représentation de la profession, militer et participer à la vie et aux actions des syndicalistes. Un progrès dans ce domaine est possible si nous savons utiliser les outils du numérique et une organisation digitale.

Un niveau d'engagement supérieur consiste à se rendre dans des tribunes existantes sur la problématique du logement en général pour signifier notre présence et proposer notre contribution. Cette démarche n'est pas accessible à chacun pour des raisons de disponibilité, mais il est possible de nous répartir encore devons-nous le décider.

Pour construire cette promesse, nous devons réfléchir aux actions que nous engageons pour déterminer lesquelles vont concourir à l'image que nous souhaitons dégager dans l'énoncé de l'adhérent et la propagation qu'il pourra en faire sur le marché. Pour vous donner quelques exemples de solutions, si nous décidons de communiquer sur nos actions avec les relais d'opinion que sont les politiques et les médias, cela suppose de connaître ces relais, de collecter ces informations et de disposer de moyens pour les synthétiser et les redistribuer.

VI – « Promesse Adhèrent »

Expression de la perception de l'adhérent : il s'agit de ce que dit l'adhérent des lors qu'il parle de son Syndicat UNIS.



Pour vous donner un autre exemple, encourager les adhérents à travailler de manière collaborative à un idéal suppose la mise à disposition de moyens de communication adaptés.

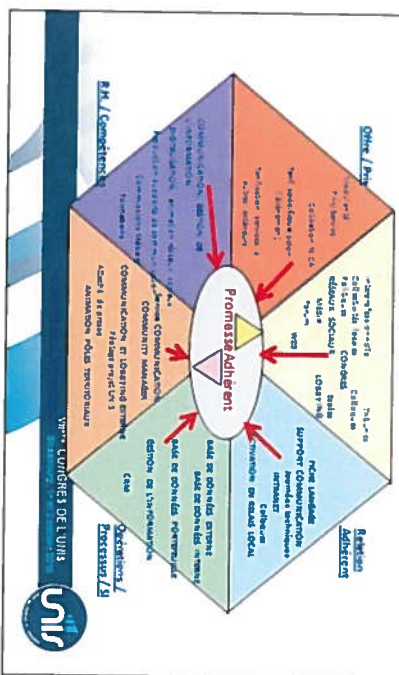
J'ai ainsi proposé pour le Comité prospectif de travailler sur une plate-forme collaborative.

Cela suppose de posséder un *Community manager* en charge d'animer ces réseaux.

Parmi les actions envisagées, nous avons identifié quelques lignes principales :

- accroître les capacités en matière de lobbying,
- élargir la communication au delà du réseau UNIS,
- digitaliser notre mode de relations,
- adapter les instances de direction pour les rendre plus agiles,
- rendre notre organisation plus simple, plus accessible et compréhensible par chacun,
- disposer d'une instance de pilotage capable de fixer des étapes, de piloter le changement sans pour autant imposer d'objectifs trop lourds.

VII - Comment fait-on pour construire une promesse ?



Ce projet étant énoncé, nous devons mettre en place un accompagnement. Dans cette orientation, nous avons besoin d'une volonté partagée par tous les adhérents d'oser cette ambition et pour un grand nombre d'entre eux, d'accepter de s'y impliquer, à condition que nous trouvions les formes les plus simples et les plus accessibles. A cette fin, nous prendrons appui sur les territoires et les régions.

IX - Quels moyens et quelle organisation à envisager ?

Les grandes tendances en matière d'évolution

- ✓ Accroître les moyens et capacités en matière de lobbying
- ✓ Élargir la communication au-delà du réseau UNIS
- ✓ Digitaliser les modes de relation
- ✓ Adapter les instances de Direction
- ✓ Créer une instance de pilotage du projet

9

9

X – L'UNIS : Maintenant et à venir...

ACTUEL

À VENIR



GILLES DELESTRE

Au cœur de ce projet ambitieux se trouve l'ambition de la refondation de la relation avec les adhérents. Selon une maxime d'Antoine de Lavoisier, père de la chimie moderne, « *rien ne se perd, rien ne se crée, tout se transforme* ». Les matières se transforment grâce à un apport qu'il nomma lui-même, et c'est l'origine du mot, « oxygène ». Nous proposons de mener ensemble cette même transformation. Ce travail d'alchimie se fera grâce à l'apport d'un composant : la mise en place d'une stratégie autour de l'utilisation maximale du digital.

Notre situation actuelle est frustrante, car nous constatons qu'un grand nombre d'adhérents sont des consommateurs du syndicat, tandis que les 10 % d'acteurs que vous êtes, présents aujourd'hui, doivent parvenir à faire basculer cette proportion grâce à la stratégie digitale. Pour y parvenir, nous allons mettre en œuvre des actions de deux natures. Tout d'abord, nous devons réorganiser les forces existantes dans les régions et leur mode de relations. Nous devons dans un second temps les doter de moyens qui accélèrent cette transformation. Ces moyens s'articuleront autour de l'utilisation des technologies numériques dans un esprit totalement contributif et participatif.

Les réorganisations dans les pôles sont inspirées des attentes révélées par « l'enquête adhérents ». Parmi ces attentes figure la contrainte de la réorganisation administrative. Les régions telles que nous les avons connues vont laisser place à 13 métropoles régionales. Parce que l'attente des adhérents est très forte en matière de proximité géographique et relationnelle, la restructuration de l'UNIS va s'accompagner d'une réflexion à laquelle vous allez tous participer. À côté de ces 13 métropoles régionales, nous allons mettre en place des structures adaptées aux besoins de chacun et chacune, à l'échelle d'une ville, d'un bassin d'emploi ou d'un département, pour retrouver la proximité que nous connaissons auparavant.

Une deuxième dimension consiste à doter l'ensemble des animateurs régionaux de moyens supplémentaires autour du digital. Le premier de ces moyens est la ressource humaine, or nous manquons d'acteurs en matière d'animation régionale. Nous établirons donc des *Community managers*, recrutés au sein de l'UNIS, qui constitueront des références pour

accompagner la contribution permanente entre les adhérents et leurs structures. Ce *Community manager* résidera au siège, mais sa fonction première sera l'animation du réseau.

Des moyens techniques seront associés à cette mutation numérique. Nous allons travailler sur les bases de données. Pour devenir plus contributifs, nous devons connaître nos partenaires et nos interlocuteurs politiques et économiques. Un aspect de ces bases de données est la représentativité, que nous devons rendre efficace.

De la même façon, il est apparu indispensable de vous aider à communiquer au travers de la mise en place de fiches de langage qui vous ressemblent et qui vous permettent de décliner l'ensemble des actions effectuées.

Nous allons remanier également l'intranet afin de faire un véritable réseau social interne des adhérents, contributif et beaucoup plus interactif. Pour rendre la communication plus rationnelle, nous remettrons à plat les communications transversales existantes pour déterminer celles qui fonctionnent bien. Ce travail de fond sera mené en liaison avec les permanents et avec l'apport de services extérieurs.

L'adaptation de la communication nationale dans ces deux dimensions a pour objectif qu'au plus près de vos structures, le lobbying entamé soit amplifié. Cette nouvelle donne administrative va déboucher sur une redéfinition des acteurs. Nous avons travaillé, en liaison avec nos partenaires à la communication, sur des dossiers régionaux en identifiant auprès de chacun les décideurs locaux, politiques mais également administratifs et économiques qui contribuent à permettre la prise de positions de l'UNIS.

De la même manière que nous avons communiqué avec la presse et les médias, ce travail va être amplifié en termes de ressources pour être décliné de façon plus précise et plus efficace auprès de chacun d'entre vous. Nous serons présents pour accompagner et donner du sens à ces démarches locales en vous dotant de moyens supplémentaires.

Ce projet ambitieux doit être animé. Vous serez connectés en permanence à une instance de pilotage, mais une forte représentation sera réservée aux adhérents locaux. Les représentants de chaque métropole seront les moteurs de cette mutation, que ce soit dans sa définition, dans l'animation ou dans les bilans, car une action n'a d'efficacité que si elle est mesurée et partagée. Ce plan sera donc évalué chaque année qualitativement et quantitativement.

Rien ne se perd, rien ne se crée, tout se transforme, et nous nous transformerons ensemble. Je vous remercie.

Christophe TANAY

Ce projet est ambitieux et réaliste. Nous ne sommes pas révolutionnaires, mais l'UNIS possède énormément d'atouts que nous devons développer. J'insiste sur la notion d'adhérent : si vous êtes présents, vous vivez votre syndicat. Notre discours aurait dû plutôt s'adresser à ceux qui sont absents. Environ 10 % d'adhérents de l'UNIS se sont déplacés, il existe donc un problème d'adhésion. À nous de susciter votre envie d'adhérer à un projet, mais si vous ne manifestez pas cette envie, rien ne se passera.

Ce projet réaliste se développera durant plusieurs années.

Certains aspects devront avancer rapidement pour suivre la révolution numérique : nos métiers traditionnels sont dans l'obligation de s'adapter ou disparaître. Notre syndicat doit prendre ce virage digital social de manière vive, et nous serons là pour vous accompagner. Ce projet sera peut-être amendé, il n'est pas figé. Je vous rappelle qu'il a été approuvé par votre Conseil national et je vais le soumettre à votre approbation.

Après ces paroles, nous devons passer aux actes.

Je vais vous soumettre deux actes très concrets :

Portail d'annonces Immobilières

- Nous sommes tous confrontés ces derniers mois à un déluge de portails immobiliers, notamment *Seloger* ou *Le Bon Coin*. Ce sujet préoccupe la profession dans son ensemble, et les syndicats ainsi que plusieurs grands réseaux ont décidé de s'unir pour créer un portail immobilier des professionnels. J'ai le plaisir de vous annoncer la création d'une société commune en SAS : le Consortium des Professionnels de l'Immobilier. Il regroupe les trois syndicats professionnels membres du CNTGI : l'UNIS, la FNAIM et le SNPI, tous les réseaux connus comme ERA, ORPI, L'Adresse, Guy Hoquet, Century 21, Laforêt, AVIS, ainsi que la plupart des groupes d'administrateurs de biens qui composent l'UNIS : Foncia, Serjic, Belvia, et j'en oublie : nous sommes 18 signataires.
- Cette société n'a pas un but commercial bien que l'enjeu soit primordial. Pour vous résumer sa structure, une entité équivaut à une voix, mais nous avons rédigé les statuts de façon à ce que les décisions importantes soient bloquées par les syndicats. Tous les représentants des sociétés commerciales, groupes et réseaux ont parfaitement compris que pour constituer un projet porteur, cette unité devait être exempte de domination économique.
- Différentes catégories d'actions existeront. Un banquier nous apportera un financement, mais chacun d'entre vous pourra investir en tant que client et à titre personnel, ce qui ne modifiera absolument pas le sens des votes.
- Nous sommes en phase finale de choix du prestataire. Nos produits seront totalement novateurs par rapport à l'existant en France et le programme marketing possède un budget extrêmement important. Ils concerneront aussi bien les ventes que les locations. Le potentiel calculé représente environ 1,2 million d'annonces par an.
- Vous êtes engagés sur les renouvellements de contrats vis-à-vis des plateformes immobilières qui augmentent considérablement leurs prix. J'ai résilié notre contrat préférentiel avec *Seloger*. Je sais que cela entraîne des sacrifices pour certains d'entre vous mais je ne pouvais politiquement pas agir autrement, car cet acteur est partiellement informé de notre projet.
- Une période transitoire existera tant que vous êtes encore en contrat avec *Seloger*, mais le coût très faible de notre solution ne vous empêchera pas de faire appel aux deux dispositifs pendant cette période. Je compte sur vous pour que ce grand projet attendu depuis des années réussisse. Les professionnels de l'immobilier disposeront enfin de leur propre portail d'annonces. Je suis persuadé que cette initiative va être couronnée de succès et j'espère recevoir votre total soutien sur ce dossier.

La Formation professionnelle

- Dans le cadre du CNTGI, le groupe de travail des associations de consommateurs et des syndicats professionnels a remis une feuille de route au Ministère du logement et à la Chancelière. Nous nous orientons vers 42 heures de formation professionnelle sur trois ans pour les titulaires de cartes, avec une possibilité de descendre à 10 heures par an si vous les effectuez sur trois ans, pour inciter les professionnels à ne pas attendre le dernier moment.
- L'avenir de la formation est le « présentiel asynchrone », grâce à des outils digitaux extrêmement performants. A ce niveau, la Commission formation travaille d'arrache-pied et envisage un partenariat, mais elle n'a pas encore choisi de partenaire définitif. Tout sera extrêmement professionnel et automatisé, le but étant de vous faire perdre le moins de temps possible.
- Cette formation obligatoire constituait une demande formulée dans le Livre blanc signé par l'UNIS et la FNAIM en 2011. La formation de nos collaborateurs est absolument indispensable pour conserver l'honorabilité de la profession et l'améliorer vis-à-vis des pouvoirs publics et de nos clients. La formation professionnelle est une obligation dans tous

55

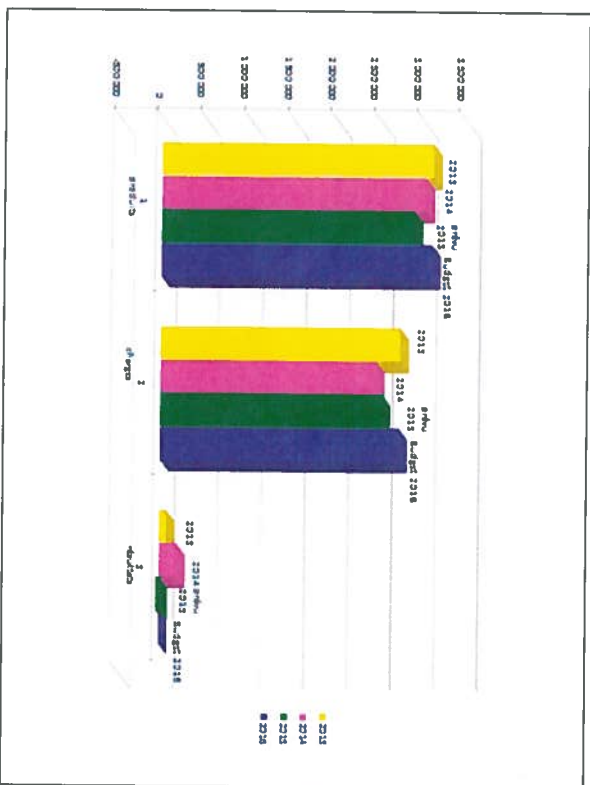
les métiers, et l'immobilier n'y échappera pas. Elle est d'autant plus obligatoire avec l'avalanche des textes réglementaires.

Ces deux projets entrent donc dans ce contexte d'évolution digitale.

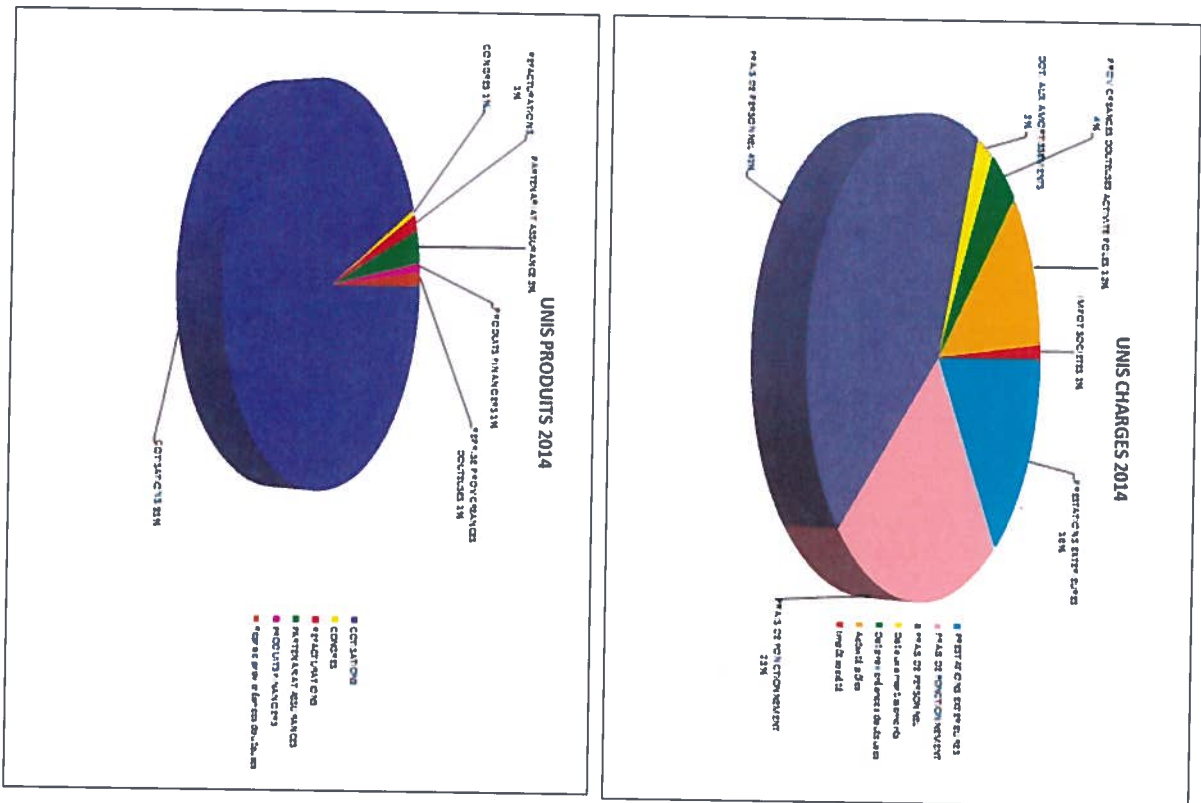
Le portail devrait être opérationnel en fin d'année. Dès que nous aurons choisi notre prestataire, nous lancerons une campagne de communication importante.

8) Approbation des comptes 2014 et quitus aux trésoriers

Jean-François TRABLY, trésorier, annonce un résultat pour 2014 de l'ordre de 200.000 euros après impôts, qui portent le montant des réserves à 1.500.000 euros.



55



Rapport du commissaire aux comptes Monsieur FERTELLE:

« Comptes annuels 2014 : Nous certifions les comptes annuels réguliers et sincères au regard des règles et principes comptables français. Ils donnent une image fidèle du résultat de l'exercice écoulé, de la situation financière et du patrimoine de votre syndicat. Le résultat de 200.000 euros peut être approuvé en l'état après les travaux que nous avons effectués et la certification sans réserve que nous émettons sur ces comptes. Vous pouvez soumettre les comptes au vote et affecter ce résultat d'exercice 2014 dans les réserves de la structure.

Rapport spécial sur les conventions réglementées : Je vous expose comme l'année dernière deux conventions réglementées.

- Il s'agit d'une part de la rémunération du président. Sur cet exercice 2014, deux personnes sont concernées : Monsieur Girou, président du 1^{er} janvier au 31 septembre 2014, a perçu à ce titre une rémunération de 30.708 euros et Monsieur Tanay, qui a pris ses fonctions à partir du 1^{er} octobre 2014, a perçu 12.000 euros brut sur la période que je viens d'exposer. Je rappelle que cette rémunération est tout à fait normale et nécessaire par rapport aux relevés fiscaux effectués par la structure permettant l'assujettissement à la TVA mais l'exonération des impôts.
- La deuxième convention concerne Marie-Carmen Levacher, gérante et administratrice de l'UNIS jusqu'à la fin de l'exercice 2014. À ce titre, nous avons refacturé à Publications Administrer les salaires et charges supportés par le syndicat UNIS pour les prestations effectuées de manière ponctuelle de secrétaire, comptabilité, standard et conseils divers. À ce titre dans l'exercice 2014 ont été comptabilisés 45.157 euros.

Représentativité du syndicat : À partir de 2017, en tant que Commissaires aux comptes, nous devons émettre des attestations à ce sujet. Il est très important que vous puissiez faire remonter les informations attestées en temps utile, sans quoi nous ne pourrions émettre nos propres attestations. »

Vote des résolutions :

- L'AG après avoir entendu le rapport d'activité approuve ledit rapport.
- L'Assemblée Générale, après avoir entendu le rapport financier et le rapport général du Commissaire aux comptes, approuve les comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2014 tels qu'ils lui ont été présentés, ainsi que les opérations traduites dans ces comptes résumés dans ce rapport. En conséquence, elle donne au Conseil d'Administration présidé par M. Christophe TANAY quitus de sa gestion pour l'exercice clos le 31 décembre 2014.
- L'Assemblée Générale approuve la proposition du Conseil d'Administration et décide d'affecter le bénéfice de l'exercice s'élevant à 200.431 € en « report à nouveau ». Il s'élèvera ainsi à 1.476.784 €.
- L'Assemblée Générale, après avoir entendu la lecture du rapport spécial sur les conventions visées à l'article L.612-5 du code de commerce et statuant sur ce rapport, approuve successivement chacune desdites conventions.
- L'Assemblée Générale donne tout pouvoir au porteur de copies ou d'extraits du présent procès-verbal pour remplir toutes les formalités de droit et notamment la publication des comptes au Journal Officiel.

Les résolutions et comptes 2014 sont approuvés à l'unanimité des membres présents et représentés

9) Situation au 30 septembre 2015 et bilan projeté au 31 décembre 2015

4 - Budget et cotisations 2016

Jean-François Trably, trésorier :

Le budget prévu pour 2016 s'élève à 3.117.000 €, à comparer à celui que nous avons voté l'an dernier de 2.907.000 €. Cette progression vise à tenir compte des transformations exposées dans le rapport sur la prospective. Nous prévoyons donc une progression des cotisations réalisées grâce à une nouvelle grille de cotisations. Cette projection s'est révélée très complexe puisque la nouvelle grille de cotisations est basée sur les chiffres d'affaires et que nous ne connaissons pas toujours le chiffre d'affaires de chacun.

La grille de cotisations était auparavant basée sur des tranches relativement larges, dont la première regroupait les administrateurs de biens dont le chiffre d'affaires était inférieur à un million d'euros. Passé ce seuil, la cotisation était multipliée par deux, puis trois, quatre, etc.

La nouvelle grille est assise sur une cotisation fixe de 715 € HT, ce qui correspond à la cotisation commune intersyndicale des marchands de biens. Les marchands de biens qui neffectuent pas de transactions resteront donc uniquement assujettis à cette cotisation de base. Les autres professions se verront également appliquer cette base fixe.

Il existe deux catégories : les professionnels sans transactions (experts, marchands de biens, géomètres...) et les transactionnaires qui seront assujettis à un pourcentage déduisant à partir de 250.000 € de chiffre d'affaires. Les jeunes confrères qui démarrent se verront donc appliquer la contribution de base jusqu'à ce qu'ils atteignent ce seuil.

Les tranches deviennent ensuite proportionnelles au chiffre d'affaires. Nous avons établi également une grille de cotisations pour les groupes afin d'éviter certains injustices, un groupe étant constitué de sociétés avec un chiffre d'affaires supérieur à 10 millions €.

Nous proposons pour 2016 une nouvelle grille de cotisations :

COTISATION NON GROUPE 2016

Un tarif unique tous métiers : forfait à 715 € HT, soit 858 € TTC

Pour les Administrateurs de Biens, Syndics, et l'activité de transaction :

Le droit fixe de 715 € HT est complété par une variable calculée sur la tranche du chiffre d'affaires concernée au-delà de 250.000 €, selon tableau ci-dessous, ces tranches étant cumulatives

Calcul par tranche de chiffre d'affaires	en %	en €	Cumul
de -0 € à 250 000 €	Fixe	715 €	715 €
de 250 001 € à 500 000 €	0,20%	500 €	1 215 €
de 500 001 € à 1 000 000 €	0,19%	950 €	2 165 €
de 1 000 001 € à 5 000 000 €	0,18%	7 200 €	9 365 €
de 5 000 001 € à 10 000 000 €	0,17%	8 500 €	17 865 €

Exemples de calculs avec CA différents :

Chiffre d'affaires	Total dont Fixe 715 €
270 000 €	755 €
350 000 €	915 €
420 000 €	1 055 €
550 000 €	1 310 €
650 000 €	1 500 €
850 000 €	1 880 €
1 000 001 €	2 165 €
1 100 000 €	2 345 €
3 000 000 €	5 765 €
5 000 001 €	9 365 €
6 500 000 €	11 915 €
7 500 000 €	13 615 €
8 500 000 €	15 315 €
9 500 000 €	17 015 €

COTISATION UNIS / TARIF GROUPE 2016

(Groupe = Adhérent multi-agences ou multi-sociétés, dont le CA consolidé dépasse 10 M €) En ce qui concerne les groupes, la cotisation est calculée sur la base du chiffre d'affaires consolidé, et établie par seuils, selon le tableau ci-dessous :

Chiffre d'affaires	reprise	%	variable	cumul HT €	%/CA
10 000 000 €	0	0,20%	0	20 000 €	0,20%
20 000 000 €	20 000 €	0,10%	10 000 €	30 000 €	0,15%
30 000 000 €	30 000 €	0,08%	8 000 €	38 000 €	0,13%
40 000 000 €	38 000 €	0,08%	8 000 €	46 000 €	0,12%
50 000 000 €	46 000 €	0,06%	6 000 €	52 000 €	0,10%
60 000 000 €	52 000 €	0,06%	6 000 €	58 000 €	0,10%
70 000 000 €	58 000 €	0,06%	6 000 €	64 000 €	0,09%
80 000 000 €	64 000 €	0,05%	5 000 €	69 000 €	0,09%
90 000 000 €	69 000 €	0,05%	5 000 €	74 000 €	0,08%
100 000 000 €	74 000 €	0,05%	5 000 €	79 000 €	0,08%
200 000 000 €	79 000 €	0,05%	45 000 €	124 000 €	0,06%
300 000 000 €	124 000 €	0,04%	40 000 €	164 000 €	0,06%
400 000 000 €	164 000 €	0,02%	20 000 €	184 000 €	0,05%
500 000 000 €	184 000 €	0,02%	15 000 €	199 000 €	0,04%

6 - Election des membres de la commission de discipline

Liste des candidats :

Alain Lieutaud, Eric de Becdelièvre, Bernard Frachon, Marie-Odile Moret, Jean Carrère,
Jacques Pedrini et Christian Poirée.

La durée du mandat est de trois ans.

Les membres de la commission de discipline sont élus à l'unanimité des membres présents et représentés


La liste des membres de la commission de discipline est approuvée à l'unanimité.

Questions diverses

Aucune question n'est posée.

NB : majorités de vote : 481 votants sont présents et représentés sur 2.010 droits de vote.

La majorité de vote pour toutes les résolutions est de la moitié des membres présents et représentés, soit 320 voix.


UNIS
~~60 RUE SAINT LAZARE~~
75009 PARIS
Tél. : 01 55 32 01 00
Fax : 01 55 32 09 99